

## 【第7講】

### クレームの明確性について

特許権の権利範囲はクレームの記載に基づいて定められることになっています。この為か、「明確なクレームとは、権利範囲を明確に規定するクレームのことである」と大部分の人が信じています。しかし、これは全くの勘違いです。そのことは、「赤いリンゴ」という表現を考えれば容易に分かります。

「赤いリンゴ」と言われて、明確でないと思う人はまず居ないでしょう。もちろん、特許業界の人なら「何をもって赤いと言うのか？」などなど、いろいろな屁理屈を付けてくる人も居るでしょうが、それは特殊な事情ですので此所では置いておきます。一般的な感覚では、「赤いリンゴ」は極めて明確な表現なのです。

ところが、果肉の赤いリンゴが開発されたとしたらどうでしょうか。極めて明確だと思っていた「赤いリンゴ」が、不明確な表現に思えてきます。ですから本当は、「表皮の赤いリンゴ」とすべきであったと考えるかも知れません。しかし、「赤いリンゴ」よりも「表皮の赤いリンゴ」の方が明確であると感じるのは、果肉の赤いリンゴを想定しているからです。普通の人には果肉の赤いリンゴなど全く思いもしないので、「表皮の赤いリンゴ」と言われると、「表皮の」という不自然な限定に注目してしまい、その結果、「表皮とは何処までか?」、「表皮の全体なのか?一部でも良いのか?」、「どの程度の一部まで許容されるのか」などなど、次々に疑問が生じて袋小路に入ってしまう。

それに加えて、特許業界の特殊な事情から、「赤いとは何か?」、「リンゴとは何か?」などに付いてまで考え出すと収拾が付かなくなってしまう。つまり、言葉には何かを明確に規定する能力など無いのです。当然、言葉を使って権利範囲を明確に規定することなど出来ません。従って、クレームの明確性とは、権利範囲が明確に規定できている状態を指しているのでは無いのです。

では、クレームの明確性とは、何を指しているのでしょうか。それは、クレームを一読しただけで、何を言っているのかが了解できる状態を指しています。ちょうど「赤いリンゴ」と言われて直ちに了解できたような状態です。よくよく考えてみると、本当に何かを規定できているのか、かなり怪しいにも拘わらず、ストーンと腑に落ちるような状態を「明確」と呼んでいるのです。言葉には何かを明確に規定する能力など無い以上、こうならざ

るを得ません。

また、このような意味での「クレームの明確性」を実現するためには、2つの要素を満足させなければなりません。

1つめは、言葉が指し示す対象が明確であること（すなわち、言葉の明確性）です。稀に「この言葉はこういう読み方も出来るし、別の読み方も出来るので、その分、広い範囲をカバーしている」と言う人がいますが、完全な間違いです。そのようなクレームは広いのではなくて不明確なだけです。また「上位概念化するとどうしても輪郭がぼやけてくる」と言う人もいますが、これも完全な間違いです。上位概念化したのなら、その抽象的な概念を明確に表現すれば良いだけです。上位概念化したから輪郭がぼやけてくるのではなくて、上位概念化した抽象的な概念を明確に把握できていないから、輪郭がぼやけているに過ぎません。読んだら何を指しているのかがハッキリ分かるような（ちょうど「赤いリング」のような）表現でなければいけません。もちろん、以前に説明したように、言葉には何かを明確に表現する能力はありません。従って、明細書15講（書き方編：奥義その3のことです）で説明している事項をフル活用して明確に表現するのです。ですから、明解なクレームを書くためには、実施例を明解に書けるようになっていることが大前提となります。私が、「クレームは文章の最終型」と言っているのはこういうことです。

「クレームの明確性」を実現するためには必要な2つめの要素は、論理性です。これは、クレームの明確性とは一読して分かることであり、分かるためには論理が通っていることが不可欠だからです。ここで「分かる」とは「日本語として分かる」ということではありません。クレームを読んで「なるほど」とか「この点はちょっと変わっているな」と思って貰わなければいけないので、（完全にとまでは行かないでも）「同意する」に近い意味です。この意味で分かって貰うためには、クレームが論理的に書かれていなければなりません。そして、明細書15講（書き方編：奥義その3のことです）で説明しているように、正しい論理に従って書かれていれば、極めて当たり前と感じられる筈です。その結果として、クレームの明確性が担保されるのです。逆に言えば、クレームが明確でないのは、論理的でない部分を含んでいることが多いので、別の表現を考えるのではなく、本当は論理の面から見直してみる必要があるのです。